

证券代码:002556

证券简称:辉隆股份

安徽辉隆农资集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2023-08

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	长江证券:王呈;嘉实基金:祝春多;红杉资本:闫慧辰;保银投资:晋奇秀;环懿投资:杨伟;偕沅私募:余荣琳;和聚投资:陈剑;松熙私募:葛新宇;中信建投:刘岚;中天证券:寇宇;上海信托:戚星宇等。
时间	2023年10月25日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书:董庆 证券投资部经理、证券事务代表:徐敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、徐敏女士介绍公司基本情况</p> <p>公司2023年1-9月份营业收入:135.69亿元,较上年同期下降4.99%;归母净利润:1.32亿元,较上年同期下降74.27%;主要原因是化肥业务板块受原材料价格波动、销售价格下跌和出口业务下降影响,精细化工受甲醚、间甲酚等产品下游需求影响,业绩出现下滑。面对市场不利因素,公司主动作为、积极面对,实现了化肥业务整体销售量的稳定增长,农药业务销量和利润连续12年保持双增长,农业综合服务业务增长超100%。</p> <p>二、互动问答</p> <p>(一)公司农事服务中心建设和运营情况?</p> <p>答:目前农业种植主体老龄化、农业应用技术转化效率低,引导农民进入现代农业发展轨道,提高科技应用水平,创新农业综</p>

合服务是加速企业自身转型发展和实现农业现代化的必然选择。公司顺应现代农业发展方向，以优质农资产品和服务为保障，积极打造“耕、种、管、收、售”农业产业链服务闭环，通过全面实施种得好、管得好、收得好、加工好、卖得好“辉隆五好”模式，为广大农户提供产前优质农资供应、产中种植技术指导、产后粮食烘干收储销售全程化服务。农事服务中心直接服务终端种植大户，实现渠道扁平化；拓宽经营品种和范围，实现种肥药供应一体化；通过订单农业模式，有效解决农民“种粮难”“卖粮难”的痛点，实现农业节本增效，农民增产增收。

公司已在安徽省内庐江、涡阳、六安、含山、全椒、太和、来安、长丰等地建成9个集科研、生产、供应、服务为一体的现代农业综合服务平台，采取“讲给农民听、带着农民看、领着农民干”的工作思路，落实“辉隆五好”模式，全面提升为农服务质量。各农事服务中心根据地域特点、农作物差异性、市场基础，各自走出了特色鲜明的发展之路，现已探索出稳定盈利模式，农业综合服务业务增长较去年同期增长超100%。

目前，公司已加强与省内外各级供销社合作，积极推进与地方基层供销社的合作，围绕农资供应、仓储物流、农业社会化服务等重点领域开展密切合作，实现强强联合、优势互补的效果；同时，持续提升农业数字化水平，实现农业智慧化转型升级。

（二）公司智慧农业方面做了哪些布局？

答：公司开发的“徽农服”已全面上线。围绕农田数字化、农机智能化、信息可视化，通过打造国内领先的农业综合服务管理平台，实现农业生产“耕、种、管、收、售”全过程数据管理和质量追溯。平台集“数字农田、精准气象、农事管理、智慧巡田、农机管理、产量预测”等服务为一体，逐步实现农业生产全过程的信息感知和智能控制，不断提升产业链的精准化管理，促进农业生态圈实现资源共享、合作共赢，有力推动农业现代化产业体

系发展。

（三）面对化肥业务经营业绩下滑，公司将如何应对，保持经营业绩的稳定增长？

答：面对市场不利因素，公司主动作为、积极面对，主要从以下几方面：

（1）夯实资源建设。积极与上游核心工厂深化战略合作，已与国内大型资源厂家建立战略合作伙伴关系，积极争取政策性资源支持。（2）全力生产供应。公司现有175万吨复合肥、25万吨磷酸一铵自主品牌复合肥产能，通过工艺优化和技术改进，不断提高生产效率和产品质量。（3）夯实网络建设。我们以70多个配送中心、4000多个基层配送网点为基础，着力构建“配送中心+基层网点+新型农业经营主体”的农资供应网络，并与海南等地联合合作，布局全国农资市场。充分发挥连锁网络销售配送优势，延长服务时段，深入终端市场，统筹发货、直配到点，无缝对接农民农资使用需求。（4）创新科技服务。我们积极打造“一站式”现代农业综合服务平台，总结了“辉隆五好”模式，将碎片化的服务整合成为“耕种管收储”一站式综合服务，真正将农业种植端和市场需求端连接起来。（5）优化内部业务流程。公司化肥业务决策链条较长，为实现采购生产和销售等环节的一体化运作，提升效率，提高效益，公司计划对现有业务和板块进行优化和调整。

（四）公司氯虫苯甲酰胺项目建设进展如何？

答：公司农药业务按照“全国布局、工贸一体”战略，经营上已建立了覆盖全国主要粮食产区和华南地区的仓储配送与销售网络服务，拥有优质坚实的供货渠道和稳定广泛的销售渠道。作为先正达、拜耳等国际知名农药企业的全国平台代理，掌控优质农药进口资源。农药业务销量和利润连续12年保持双增长，农药制剂年分销量超30亿元，位列全国前三。

目前，年产2,000吨氯虫苯甲酰胺原药及中间体项目建设正在

稳步推进中，预计明年正式投产。

（五）海华科技薄荷醇产品产销情况？

答：海华科技是国内首家规模量产合成薄荷醇的企业，实现国内香料行业重大突破，薄荷醇产能3000吨/年。公司量产的薄荷醇产品纯度超过99.9%，各项关键指标均已达标，薄荷醇产品质量达到食品级，并取得《食品生产许可证》。目前月产量超过300吨，公司积极与国内外的大型日化、香料香精等下游客户沟通，销量实现稳定增长，已实现产销平衡。未来，公司会根据经营发展需要，进行产能扩产。同时，公司正积极启动百里香酚、薄荷醇等主要产品国家标准/行业标准的制定工作。

（六）海华科技将如何应对行业格局的变化和经营业绩的下滑？

答：面对行业格局变化和市场竞争加剧的局面，海华科技坚定发展信心，积极调整产品结构和购销策略，优化提升生产工艺，主要从以下几方面：

（1）抓项目建设，统筹各项目规划，强化高质量发展支撑。

（2）抢抓市场机遇，调整经营理念，紧盯BHT、薄荷醇等主要产品市场动向，加强产销研对接。（3）着力布局长远，加强对外联系，推动与各高校科研院所的产学研合作，推动关键项目的国际合作，夯实长远发展的关键支撑。（4）强化质量管理意识，推动海华产品品牌建设，优化核心生产工艺，全面提升海华产品市场竞争力。

（七）公司2021和2022年度分红均为每股0.3元，未来公司的分红能保持稳定么？

答：上市以来，公司高度重视对投资者的长期分红回报，每年均根据实际经营情况制定利润分配方案，建立对投资者持续、稳定、科学、可预期的回报规划和机制。未来公司也将从有利于公司发展和股东回报的角度出发，积极回报股东，彰显公司长期投资

	<p>价值。</p> <p>（八）面对公司股价的持续下跌，公司将有何举措？</p> <p>答：公司股价受二级市场整体表现、宏观政策、行业周期、资本市场环境、投资者情绪等多重因素影响。但公司管理层坚定看好公司未来发展，先后推出董监高增持及三次股份回购计划。同时公司继续积极应对市场变化，做好工作谋划，努力提升经营管理水平，深耕主营业务，力争经营业绩稳定增长，用稳定的分红回报股东。公司高度重视股东权益、信息披露及投资者关系管理工作。未来会加强与主流投资机构保持良好有效的沟通，精心组织好新闻宣传、企业推介、路演等活动，全方位树立良好的企业形象。目前公司回购股份计划正稳步实施。</p> <p>（九）公司参股公司贵州中盟磷业的磷矿开采有何进展？</p> <p>答：公司作为中盟磷业主要股东之一，目前持有中盟磷业11.2859%的股权，同时已向中盟磷业委派董事及高级管理人员，全力推动中盟磷业尽快复工复产。中盟磷业拥有优质的磷矿资源，目前，中盟磷业已委托专业机构对白岩磷矿及相关地质资源开展恢复建设的分析研究，并进行详细勘探。</p> <p>（十）贵司与地方市级供销社开展合作，主要合作方向和业务具体有哪些？</p> <p>答：公司与地方供销社主要开展农业综合服务类的股权合作。公司积极推进与地方基层供销社的合作，围绕农资供应、仓储物流、农业社会化服务等重点领域开展密切合作，实现强强联合、优势互补的效果，进一步助力健全农业社会化服务体系，解决农民种植的难点痛点，帮助农民增产增收，为加快建设农业强国作出贡献。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-10-25